

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Somma (Dhl): “Trade Far East-Italia in crescita, ma aspettiamo la chiusura del 2025”

Nicola Capuzzo · Wednesday, December 31st, 2025

“Siamo tutti molto curiosi di vedere come si chiuderà il 2025 per capire se effettivamente la crescita osservata finora sarà mantenuta fino alla fine”.

A pochi giorni dalla chiusura di un anno decisamente particolare per il trasporto marittimo di container – con il rimescolamento delle alleanze tra carrier, le rotte Asia – Europa ancora perlopiù dirottate dal Capo di Buona Speranza, la minaccia non del tutto espressa dei dazi – Matteo Somma, vertice del business Oceanfreight di Dhl Global Forwarding Italy, in una intervista a SHIPPING ITALY ha tirato le fila di quanto osservato finora, con un occhio però anche a quel che riserverà il 2026 al comparto del trasporto via mare.

Il primo dato interessante emerso è la crescita degli scambi osservata sul trade Far East – Europa, nonché in particolare in direzione dell’Italia.

“Le statistiche di cui disponiamo, aggiornate fino ad agosto, indicano un incremento in un range intorno al 7-8%. Si tratta di una buona crescita, non solo rispetto allo stesso periodo del 2024, ma anche a confronto con altri mercati quali ad esempio l’intra-Asia, che in passato era molto forte, e che finora sta crescendo invece del 4-5%”. Un trend, spiega Somma, che “se facciamo uno zoom, è coerente anche con quello che è il dato dell’Italia” e che per la Penisola va letto considerando anche che “il 70% delle importazioni arriva dal Far East”.

Ciò detto, “è importante tenere presente è questo è il dato dei primi otto mesi dell’anno” ha messo in guardia il manager. Dopo la pausa estiva “abbiamo visto un po’ di rallentamento dei volumi, adesso invece stiamo assistendo già a una grossa accelerazione”. Sarà quindi interessante “vedere il balance di questi due effetti, che cosa ci porterà come dato di sintesi”.

Anche nel 2025, ha proseguito Somma, è inoltre proseguito il trend iniziato a fine 2023 secondo il quale alla Cina si stanno affiancando altri paesi come fonte di approvvigionamento. “Per il tipo di portafoglio clienti che abbiamo noi, il Vietnam sicuramente è un paese che sta mostrando un trend in crescita, in particolare per commodity legate al tessile e al fashion”. Una novità è che però, accanto all’intensificarsi dell’import, “stiamo cominciando a vedere che lo stesso vale anche nella direzione opposta, con il nostro export”. Aumenti visibili si riscontrano anche negli scambi con l’India e con l’import dal Bangladesh in particolare per il tessile, mentre altri paesi come Malesia e

Indonesia restano “più acerbi” rispetto alle relazioni con l’Italia.

Un’altra tendenza “visibile, ma non ancora significativa” è poi quella dell’aumento dei flussi e-commerce in import verso l’Italia. Un trend che sul via mare è iniziato a fine 2024 e si è osservato nel 2025, spiega Somma. Rispetto invece all’annoso tema delle rese e in particolare al predominio di quelle ex works per l’export italiano, il manager dice di rilevare alcuni, per ora limitati, segnali. “Sul tema noi siamo neutrali, ma vediamo alcuni clienti fare alcune valutazioni. Il mio parere personale è che il 2026 potrebbe essere un anno con variazioni più significative.

Queste dunque le tendenze riscontrate in un contesto come visto segnato da molti fattori di potenziale instabilità. “Il cambiamento delle alleanze è stato digerito dal mercato, il reshuffle ha creato un po’ di turbolenza, ma ora si è stabilizzato”. Quanto invece al ‘fermo’ di Suez, il tema più avvertito dalla clientela è quello della affidabilità delle schedule delle navi, “perché le rese sono più lunghe e quindi qualcosa può succedere in un lasso di tempo più lungo” e perché il settore ha ‘scoperto’ il West Africa, dove si sta osservando “il fenomeno per cui l’offerta “ha generato la domanda”. L’inserimento ormai ‘fisso’ di nuove toccate nave nell’area aggiunge instabilità e fa sì che le percentuali di puntualità a cui i clienti erano abituati nel pre-Covid sia ormai un ricordo, “per il trade Asia – Europa ora è intorno al 45-50%”. Il modello hub and spoke introdotto da alcune alleanze inoltre sta allungando i ritardi: “Vuol dire che se io perdo un trasbordo, questo sarà almeno di una settimana perché devo aspettare la nave successiva”.

Ed è proprio il tema della puntualità quello che secondo Somma si sta appunto facendo largo sempre di più tra le preoccupazioni della clientela. “per certe tipologie merceologiche, estremizzando, è quasi più rilevante il tempo che non il costo”, sottolinea Somma, e non solo per merce deperibile come il pharma. “Un cliente mi ha fatto osservare quanto sia importante, ad esempio, che i motorini arrivino ai rivenditori prima della fine dell’anno scolastico, perché altrimenti i genitori che li vogliono regalare ai figli si rivolgeranno a un altro store”.

In questo senso, dopo aver evidenziato che in particolare per gli arrivi dal Bangladesh Dhl si affidi spesso a Tailwind (“per i tempi veloci, ma anche è molto affidabile”), tra le grandi alleanze e operatori Dhl Global Forwarding Italy non ha un ‘preferito’. “Anche la clientela, salvo rari casi, non ci chiede un vettore o un’alleanza, ci chiede soluzioni, essendo un gruppo sufficientemente grande abbiamo comunque una gamma di sufficientemente ampia da adattare alle necessità specifiche. Detto questo, “spesso la scelta di come allocchiamo i volumi non è solo per convenienza economica ogni tempo, ma diventa anche una scelta di gestione del rischio, in particolare rispetto ai tempi di consegna”.

Quanto poi all’anno che sta per arrivare, “non sarà semplicissimo, nel senso che permangono alcuni interrogativi”. Uno di questi riguarda inevitabilmente le conseguenze della eventuale riapertura ai traffici di Suez e quindi le ripercussioni sulla offerta di capacità container globale. L’altro fronte è quello della domanda. “Abbiamo delle aspettative che ci dicono potrà crescere tra il 3 e il 4%, ma è tutto da vedere se poi questo succederà”.

F.M.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E’ ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Wednesday, December 31st, 2025 at 11:30 am and is filed under [Interviste](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.